SENATO DELLA REPUBBLICA

VI LEGISLATURA

10ª COMMISSIONE

(Industria, commercio, turismo)

INDAGINE CONOSCITIVA SUI PROBLEMI DEL SISTEMA DISTRIBUTIVO

(articolo 48 del Regolamento)

Resoconto Stenografico

4ª SEDUTA

GIOVEDÌ 6 FEBBRAIO 1975

Presidenza del Presidente CATELLANI

INDICE DEGLI ORATORI

PRESIDENTE . . . . *Pag.* 83, 90, 94 e *passim*
ALESSANDRINI 90
BIAGGI 92
FARABEGOLI 93, 98
PIVA 91
TIBERI 94
ORLANDO . . . . . *Pag.* 83, 94, 98

Intervengono alla seduta, a norma dell'articolo 48 del Regolamento, i rappresentanti della Confederazione generale italiana del commercio e del turismo: cavaliere del lavoro Giuseppe Orlando, presidente; avvocato Pasquale Acampora, vice presidente; dottor Ezio Diotallevi, vice presidente; avvocato Dino Filippo Cagetti, segretario generale; dottor Rocco Sorace, direttore dei servizi sindacali; dottor Antonio Lamanna, direttore dei servizi legali e legislativi; dottor Francesco Colucci, segretario generale dell'Unione del commercio e del turismo della provincia di Milano, aderente alla Confcommercio.

La seduta ha inizio alle ore 10,10.

P O R R O , *segretario, legge il processo verbale della seduta precedente, che è approvato.*

P R E S I D E N T E . L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sui problemi del sistema distributivo.

Ringrazio gli ospiti di questa mattina per aver accolto l'invito e do senz'altro la parola al presidente Orlando per la relazione introduttiva.

O R L A N D O . Ringrazio l'onorevole Presidente e gli onorevoli senatori per aver voluto affrontare una indagine conoscitiva sui problemi del comparto che la Confcommercio ha l'onore di rappresentare.

Per economia di tempo dobbiamo dare per conosciute condizioni e situazioni generali che si sono determinate nel trentennio di vita democratica del Paese nel campo del commercio. Tuttavia, giova nella ricognizione odierna tenere presente che il commercio ed il turismo sono usciti dalla guerra fortemente provati sino a limite di doversi porre l'immediato programma di riformare le strutture, di ricostituire le aziende, di animare le gestioni. Ha prevalso, come per tutti gli altri settori e tutte le altre componenti sociali, quello spirito di progresso che ha portato il nostro Paese ad essere fortemente industrializzato, ed ha permesso talvolta di raggiungere posizioni di avanguardia nella stessa Comunità economica europea.

Per necessità di programma, Governo e Parlamento, negli anni trascorsi, secondo una responsabile scelta e una scala di priorità, hanno ritenuto di dover riservare la loro attenzione alla riconversione dell'agricoltura e a quella dell'industria di guerra in industria di pace, e quindi, a determinare le condizioni più aderenti a questo processo di sviluppo. E noi abbiamo avvertito, con profonda responsabilità e sensibilità, la necessità di dare la precedenza a questi grandi comparti economici prima che al settore del commercio. Ma quando l'industrializzazione si è fortemente avviata, è naturale che si debba pensare al settore terziario con una attenzione politica rilevante, consci che il grande tema della società moderna non è solo quello di produrre, ma di fissare i fondamenti più moderni delle commercializzazioni, di trovare canali di sbocco del mercato interno ed estero di tutta trasparenza, cioè di facile verifica e misura della convenienza economica a tenere rapporti con chi produce. Ed e per questo che il commercio assume carattere sociale, e questa trasparenza dovremmo poterla rappresentare e rilevare specie nei momenti più difficili del Paese, quando ci troviamo di fronte a situazioni che preoccupano, come nel momento presente, per un inarrestato processo inflazionistico e per una recessione che va diffondendosi a macchia d'olio. Ci sentiamo cioè fortemente alleati, forse proprio perchè siamo più fragili, con chi ha più deboli capacità di resistenza, specie quando ha sulle proprie spalle una famiglia consumatrice.

Nel dare atto che, forse, nel tempo, più e meglio non si poteva dare, occorre tuttavia rilevare che le cose non fatte sono tante, per cui occorre accelerare il passo, occorre soprattutto, come nell'indagine odierna si sta tentando di realizzare, verificare un programma ben articolato, che possa condurre nel breve periodo a determinare l'efficienza della funzione mercantile, a provocare gli indici di produttività necessari per la salute delle gestioni e capaci di remunerare il lavoro commerciale, che oggi vediamo, invece, paurosamente schiacciato.

Molte volte si è fatto riferimento, anche da parte di chi scientificamente studia ed esamina i nostri problemi economici, alle passate leggi come se esse, nate in un periodo corporativo, potessero considerarsi inficiate da tutela corporativa. Non rileviamo questi caratteri corporativi nelle passate leggi del 1926 e del 1938; anzi con esse si istituzionalizzò la posizione di serbatoio sociale del commercio italiano, perchè assorbisse in continuità gli espulsi dagli altri comparti Ci siamo perciò trovati a dover registrare un'acuta polverizzazione delle strutture commerciali. Nè si può pensare che, essendo passati dalla fisiologia alla patologia, si possa rimanere passivi ad assistere al degradamento della funzione del commercio, ad una incapacità del commercio ad affiancare una produzione crescente di beni di massa che raggiunga tutto il territorio nazionale e che, quanto meno dia sul piano economico il segno dell'unità nazionale. Ci siamo perciò aperti alle sollecitazioni provenienti dalla base, perchè si portasse ordine: un ordine che riguardasse piu larghi e generali interessi, che cioè non si ponesse come difesa di comparto e di settore, ma soprattutto ci ponesse nella condizione di stabilire una valida cerniera tra chi ha l'impegno di produrre per coprire una domanda crescente e chi si attende dal commercio le condizioni più favorevoli al consumo.

E abbiamo così, grazie al Parlamento, potuto ottenere una legge che pone il grande tema dell'equilibrata posizione del commercio. E parlo di equilibrata posizione, perchè dobbiamo saper dare una struttura che tenga in equilibrio, senza eccessi, la domanda e l'offerta di servizi commerciali. Dicevo filosoficamente, pur se in quella legge troviamo esattamente indicati i modi come attuare la nuova normativa. Al contrario delle leggi del 1926 e del 1938, che esimevano gli enti locali dal sentirsi responsabili nella guida del commercio, oggi la legge n. 426 responsabilizza questi enti, ai quali è commesso il compito di fornire i piani di adeguamento e di sviluppo della rete distributiva. Nelle stesse commissioni locali, anche se esse, per come sono realizzate, presentano qualche rischio di politicizzazione nella guida del commercio, troviamo rappresentate tutte le parti interessate alla materia; e il commercio, pur partecipandovi in esigua minoranza, opera, specie per i prodotti di generale necessità, (in modo particolare quelli per i quali si prevede il contingente), per scongiurare un'ulteriore erosione delle strutture e un aggravamento della polverizzazione del settore.

Gli enti locali avrebbero dovuto dimostrare maggiore sensibilità per lo strumento nuovo che il Parlamento italiano responsabilmente aveva varato. Sono molti, è vero, i Comuni che si sono apprestati a fornire piani commerciali in correlazione ai piani urbanistici generali. Sono moltissimi, ancora, i Comuni che, pur essendosi accinti alla formazione dei piani, non sono ancora in condizione di attuarli. Bisogna, però, raccomandare ai Comuni che hanno definito o che stanno per definire detti piani, di sfuggire alle pressioni di natura politica. Quando parlo di natura politica non mi riferisco certo alla politica economica o a quella economico sociale. Dobbiamo evitare che si strumentalizzi qualsiasi legge, specialmente questa (la 426), quasi che il commercio, a seconda delle varie zone e territori del nostro Paese, possa essere ora bianco, domani verde, quindi giallo, nero, eccetera.

Noi siamo chiamati a servire la società, a fornire servizi e a creare le migliori condizioni per il soddisfacimento della società. Aggiungo che la legge n. 426 non è la migliore legge in assoluto — come è, del resto, per tutte le leggi —, però rappresenta un fatto rivoluzionario. Ha posto le premesse per la diffusione, da parte dei commercianti, di aziende e gestioni efficienti e ad elevata produttività. La competizione esiste, ed è vivissima, tra le componenti attive del mercato commerciale. È una competizione che dobbiamo alimentare, ma che non può lasciarci indifferenti quando per effetto di una situazione che evolve, non certo nelle migliori condizioni, può arrecare danno al commercio più fragile.

Quindi da una parte dobbiamo pensare alle strutture, dall'altra non dobbiamo perdere

di vista l'uomo commerciale, l'esercente. Semmai, *in primis*, dobbiamo operare sull'uomo: e qui devo dire che manca, come invece si ha in altri Paesi (vedi Francia), una visione precisa degli strumenti che occorrono ad informare e a formare l'esercente, il commerciante. Cioè mancano istituti di assistenza tecnica per individuare le linee evolutive delle strutture, mancano istituti che facciano acquisire all'operatore economico o a quanti si vogliano accingere a svolgere attività commerciali, quelle conoscenze professionali indispensabili per non fare del commercio un terreno d'avventura.

È vero che registriamo una crisi di struttura nel nostro settore, ma tale crisi si amplifica per effetto dell'inflazione e della recessione che provocano la caduta della domanda. Dobbiamo fare in modo che il lavoro autonomo non sia discriminato, quasi che la collettività nazionale debba essere distinta in categorie diverse. La piccola impresa, il piccolo imprenditore pone a proprio calcolo il rischio d'impresa, la non certezza del salario, il fallimento. Forse la categoria trova qualche volta comprensione in chi ha dato credito al commerciante adottando soluzioni che, malgrado tutto, non tengono e non possono tener conto del domani — forse critico — della famiglia dell'esercente. Il piccolo commercio, poi, acquisendo in massima parte forze estranee al settore, espulse da altri comparti, è prevalentemente composto da uomini di una certa età per i quali non si può pensare ad una riconversione.

Ecco quindi la necessità di una tutela del libero commercio e di quelle aziende che facciano registrare impegno nella programmazione e nella realizzazione di efficienti gestioni.

Tornando al discorso dell'uomo esercente, è il caso di non trascurare la profonda sensibilità e responsabilità che hanno assistito questo mondo allorchè ebbe a conseguire la mutualità. La conduzione-gestione dell'ente mutualistico fu esemplare; fu assicurato in continuazione il pareggio quando in enti similari questo non avveniva. Naturalmente siamo caduti anche noi, a causa dell'esplosione, che non poteva più essere controllata, dei costi di gestione per effetto della riforma ospedaliera. Sappiamo che la riforma sanitaria può darci l'assistenza di base ed è il motivo per il quale noi siamo per la mutualità, previa contribuzione della stessa classe commerciale per una copertura dagli eventi di malattia. Vi chiederete perchè parlo di mutualità. La risposta è semplice. Il commerciante non è toccato dal fenomeno dell'assenteismo per malattia; abbandona il banco di lavoro quando non gli è proprio più possibile continuare fisicamente l'attività commerciale. Ecco perchè non si può far mancare a questo operatore l'assistenza piena, capace di infondere un certo senso di solidarietà nella categoria. Le riforme, sia nel campo sanitario che in altri campi, non devono raggiungere gli interessati paternalisticamente. Noi stiamo tentando di provocare la partecipazione di tutte le componenti della categoria: solo così si possono ottenere interventi a livello governativo e parlamentare.

Parlando della mutualità dicevo che non possiamo dar luogo a condizioni discriminanti nel mondo del lavoro autonomo. Dobbiamo piuttosto accentuare la tutela del commerciante obbligato ad uscire dal mercato, perchè quanto meno non gli si facciano mancare le coperture ai bisogni essenziali e primari di vita nell'incipiente vecchiaia. Chiamiamolo prepensionamento, chiamiamolo anticipo di cinque anni sull'età pensionabile.

Le molte vie per raggiungere un rapporto equilibrante tra offerta e domanda di servizi non debbono portare l'operatore mercantile a considerare traumatica l'operazione di risanamento del settore. Quindi, stiamo ancora nella valutazione dell'uomo commerciante, così come stiamo a considerare la professionalizzazione dell'operatore del commercio che, in termini moderni non può non essere avanzata.

Ribadisco la necessità di poter far conto, nel tempo che ci sta davanti, su istituzioni di assistenza tecnica, su istituti pilota, moderni, e sulla parallela necessità di realizzare scuole professionali. Un esperimento

è stato realizzato in una regione avanzata anche per elevatezza di redditi. Mi riferisco al Politecnico del commercio sorto in Lombardia. È stato forse molto ambizioso aver qualificato questa scuola degli operatori del commercio « Politecnico del commercio ».

Era però lo specchio, e tale deve considerarsi, della volontà politica che induceva i dirigenti del tempo a realizzare una scuola estremamente avanzata, polivalente, valida per tutte le fasce di attività e per tutti i livelli di presenza nella gestione delle aziende. La scuola, di cui oggi si dispone, risponde alle esigenze di oltre 6.000 giovani e meno giovani. Essa prepara annualmente i nuovi titolari di azienda, il personale che per conto delle aziende deve essere perfezionato e qualificato, nonchè gli stessi titolari che dopo anni di attività nel campo mercantile vogliono acquisire la preparazione necessaria per gestire la riforma strutturale dell'azienda e, quindi, passare la mano ai figli che con ciò sono liberati dal rischio, come suol dirsi, di accettare l'eredità col beneficio dell'inventario.

Quello raggiunto con l'esperimento di Milano è un risultato che tutti ci invidiano. Noi dovremmo avere una similare scuola itinerante per ogni singola regione d'Italia, perchè possa raggiungere le varie province e, con l'assistenza delle Camere di commercio, contribuire a realizzare nella base la riforma strutturale, vale a dire realizzare soprattutto la riforma della mente e del cuore e quindi assicurare l'alta specializzazione degli uomini destinati a far parte dell'azienda mercantile.

Chiudiamo con questo il capitolo « uomo » e passiamo al capitolo « azienda ». Non voglio presentare con tinte fosche la situazione in cui ci troviamo. Qualcuno dice (ancora i dati ufficiali non sono disponibili) che ci sono oltre 50.000 aziende che hanno cessato la loro attività; qualche altro afferma, con una considerazione tutta propria, che sono 80 000. Esponenti qualificati hanno responsabilmente dichiarato: il fenomeno può aggravarsi fino ai limiti della non gestibilità; bisogna provvedere! Dobbiamo, cioè, contrastare la polverizzazione con la messa a punto delle condizioni idonee a provocare uno sviluppo senza lasciare vittime per la via; come parte di una società moderna, non ci si può non sentire partecipi delle condizioni di coloro che ci stanno a fianco e che sono meno privilegiate delle nostre.

Per l'azienda che cosa abbiamo fatto? Poco, quasi nulla e male, ad eccezione della legge n. 426, che è una legge complessa e difficile ma che, ove venisse applicata, avrebbe la sua efficacia. Noi crediamo che un avvio ci sia stato ed è in atto. Crediamo che prima la legge debba esprimersi compiutamente su tutto il territorio e poi, qualora dovessero rilevarsi dei difetti e delle carenze, si dovrebbe trovare il modo di correggerla con tempestività, perchè qui non sono in gioco soltanto gli interessi dei commercianti (e sarebbe già molto se si trattasse solo di quelli), ma anche gli interessi del mondo degli imprenditori, del mondo dei consumatori, cioè della stessa collettività nazionale.

È chiaro che ci troviamo ad agire in un momento difficile per il nostro Paese: nel momento, cioè, in cui notiamo un forte incremento delle aziende più espressive (qualcuno potrà anche giudicare inadeguato questo incremento, ma certo non è traumatizzante, e noi dobbiamo evitare i traumi), un incremento alquanto modesto delle piccolissime aziende, ma per fatti indotti, un decentramento infine (e questo ci allarma) delle aziende di media dimensione con una struttura che presenta segni di inefficienza. Allora dobbiamo dire che i mali non sono tutti e soltanto nel comparto, ma provengono dall'esterno. Stiamo cioè avvertendo gli effetti di una discriminazione che si è potuta verificare nel tempo per il credito ordinario, accompagnata dalla mancanza di strutture creditizie agevolate rapportate al bisogno di riconversione dell'apparato produttivo italiano. Debbo dire che, oggi, ci troviamo in totale assenza di normative di credito e non per un fatto di recessione, ma per carenza di volontà politica nel sostenere il settore in un momento di impegno che supera le sue forze.

Abbiamo ricostruito le aziende. Ora bisogna fare un salto di qualità, bisogna perve-

nire alla concentrazione delle imprese, bisogna stabilire una maggiore capacità contrattuale del mondo distributivo, perchè questo meglio si esprima nella politica dei prezzi al consumatore attraverso l'associazionismo. Ma quando noi abbiamo realizzato i gruppi di acquisto collettivo, quando abbiamo realizzato le unioni volontarie, abbiamo già segnato la via per procedere. Occorrono ora le condizioni per percorrerla per intero e portare il commercio italiano ad una posizione non differenziata rispetto a quella che ritroviamo nel commercio francese, nel commercio tedesco, inglese e così via.

Capirete allora che cosa s'impone, proprio come pilastro della riconversione, come pilastro della riforma strutturale, come pilastro di un'efficienza nel comparto che si traduca in più agevoli canali di sbocco della produzione. Ci debbono, in altre parole, assistere normative adeguate, perchè il divario tra noi e il mondo comunitario altrimenti si allargherebbe. Quando, per contrastare la recessione, andiamo a frenare gli investimenti nel commercio, è chiaro che non freniamo nulla perchè non vi sono disponibilità per gli investimenti nel commercio.

Teniamo presente che gli altri stanno camminando e che, il giorno in cui noi riprenderemo l'avvio tipico di chi esce da una lunga malattia, ci troveremo ancora più arretrati di quanto non lo siamo già per effetto dei disarticolati piani che non ci hanno fatto sufficientemente considerare la condizione meridionale nell'economia del Paese.

Al nostro meridione, nelle agevolazioni creditizie sui programmi d'investimento (ben s'intende a seguito di verifica della capacità realizzativa e dell'efficienza produttiva delle aziende), noi dobbiamo concedere condizioni più favorevoli. Come avviene generalmente in una famiglia nella quale, se vi sono due figli sani e uno linfatico, la bistecca viene data a quello più debole (perchè è lo stesso medico che lo consiglia), similmente e a maggior ragione, ci si dovrà comportare in un corpo unito e che deve rimanere tale per liberarci dal bisogno e non farci ritrovare in condizioni di arcaicità e di arretratezza più gravi di quelle che possono rivelarsi oggi nel confronto con l'economia dei Paesi più avanzati della Comunità.

Per quanto concerne la congiuntura, se prima avvertivamo la necessità di sottolineare l'esigenza di programmi governativi e parlamentari intesi a stimolare la crescita del commercio, oggi questa necessità l'avvertiamo maggiormente e in maniera più pressante.

Le motivazioni sono molte. Certo non possiamo adattarci a vedere crollare la struttura distributiva, e questo non per una questione di difesa settoriale, ma perchè all'economia nazionale non vengano a mancare le strutture che le occorrono, non solo nei termini e nei modi che noi oggi possiamo e sappiamo esprimere, ma in termini più avanzati e migliorati. Quindi, il fatto di essere posti nelle condizioni di superare l'avversa congiuntura e di accelerare i tempi per realizzare nuove possibilità di vita economica nel commercio — che, ripeto, deve saper dare tutti i segni della trasparenza del suo rapporto con le altre forze sociali ed economiche — ha un significato di rilevanza politica estrema che loro ben comprendono.

Quando parliamo però di commercio, dobbiamo distinguere tra commercio al dettaglio e commercio all'ingrosso. A questo proposito voglio ricordare un esempio che mi sembra significativo: l'importanza che lo stesso generale De Gaulle dedicò, nei giorni di governo, al mondo del commercio all'ingrosso.

Egli, infatti, ha riservato molta attenzione al commercio all'ingrosso considerandolo la parte vitale dell'economia francese e tenendo ben presente che non può aversi commercio al dettaglio se, alle sue spalle, non vi è un commercio di grosso snello, dinamico, capace di raccogliere quanto si attende il dettaglio, di indicare alla produzione ciò che deve produrre, perchè ormai è passato il tempo in cui si riteneva che il mercato accogliesse qualsiasi produzione.

A meno che non si giovi di evasioni, che non rispetti la normativa, provocando perciò distorsioni, il commercio di grosso deve poter operare in termini moderni. Invece, nelle città abbiamo l'asfissia per

le mille e mille vetture che procedono alla consegna dei prodotti ai commercianti; il commercio non ha la possibilità, nelle presenti condizioni, di verificare la qualità e il prezzo dei prodotti, non ha possibilità di controllo e di scelta. Occorre realizzare le città annonarie, dove possono presentarsi in contemporaneità la carne ed il pesce, offerti dai grossisti e dagli importatori, la frutta e la verdura, i vini e i liquori, eccetera, come avviene all'estero: così il commerciante non perderà tempo e avrà la possibilità di rifornirsi con una sola visita a un solo mercato; non dovrà passare per dieci mercati, il mercato del pesce a sud, il mercato dei polli a nord, con una miriade di automezzi che viaggiano per la città, rendendola asfittica. È quindi necessario porre attenzione massima alla costruzione di città annonarie; bisogna dare la dimensione dell'uomo in ragione dei caratteri del mercato a cui si rivolge. E, per noi, deve trattarsi di un tipo di mercato all'ingrosso differenziato a seconda delle caratteristiche e delle necessità di ciascuna città: un tipo di mercato per Agrigento, un altro tipo per Milano, e così via. Occorre dare strutture razionali, moderne, non babilonesi, faraoniche.

Parliamo adesso del commercio all'ingrosso non alimentare, che deve potersi aprire a nuove tecniche. Dobbiamo avere anche qui centri operativi di grosso non alimentare, aperti ai dettaglianti, a carattere polivalente, cioè con una presenza congiunta di più partecipanti per settore, perchè nasca la competizione tra questi e quindi il mercato di rifornimento del dettaglio possa risultare il più favorevole a una politica di avvicinamento e di sostegno del consumatore.

Sono questi i centri che si debbono programmare e realizzare. E noi avevamo coscienza di servire il Paese quando abbiamo costituito una apposita società di progettazione, nella quale prevalente è la presenza della mano pubblica, perchè evidentemente si tratta di strumenti che debbono rispondere a esigenze di pubblico interesse. E così è sorta la SOFICO di cui fanno parte, per l'assistenza tecnica, come collaboratrici esterne tutte le centrali di studio estere e l'EFIM come gestore diretto. Però occorre avere i mezzi di finanziare questo processo di sviluppo, perchè qui non si tratta di investimenti a breve o a medio, ma a lungo periodo. Ne parliamo in un momento in cui il nostro Tesoro male può assisterci, ma dobbiamo programmare andando per gradi, perchè tutto non si può ottenere nel tempo brevissimo. E non solo nel settore, ma anche nella produzione: nell'industria vi è ancora più polverizzazione che nel commercio; la terra, in Italia, è più ripartita che altrove. Bisogna tagliare i rami secchi — che certo sono anche nel commercio — perchè l'intermediazione si debba avere con tutti i caratteri della convenienza economica.

Per quanto riguarda il commercio associato, debbo dire che sinora non è stato molto considerato, sino al limite di non aver fissato con estrema proprietà, e con validità accettate universalmente, la qualificazione dei cosiddetti gruppi di acquisto collettivo e di quanti altri si pongono come protagonisti nella fase di crescita del commercio. I gruppi di acquisto collettivo sono paurosamente cresciuti, però oggi troviamo in essi i segni di un congelamento; come in ibernazione cominciano a trovarsi le cosiddette unioni volontarie. Cosa ci dice questo? Che questa è la strada, ma che occorre dare i mezzi necessari e, nel dare tali mezzi, accettare il principio della selezione: non vogliamo un credito assistenziale, ma rapportato realisticamente a un serio programma di sviluppo e di evoluzione, di trasformazione e di capacità di rendere efficiente la gestione. Quindi la selezione deve ammettersi, ma sotto il segno della efficienza e della produttività.

Altri meglio di me possono dire quanti sono i gruppi, quante le aziende che vi appartengono. Le ultime stime ci parlano di decine di migliaia. Certo che siamo ancora a un livello piuttosto basso. Insomma è una situazione che promette poco per il domani se non in presenza di quelle condizioni che oggi sollecitiamo e, in particolare, il credito ai gruppi e alle altre forme di concen-

trazione delle imprese nella politica degli acquisti e delle vendite.

Non mi sembra il caso di parlare della recessione, ne conosciamo tutte le cause.

Una lamentela devo esprimere per quanto riguarda l'*iter* della legge sulle locazioni commerciali. Nell'altra legislatura era stato presentato un disegno di legge per la disciplina delle attività commerciali che andava a coprire un vuoto, o meglio, una confusione nel settore, quasi che si potessero considerare alla stessa stregua l'abitazione ad uso civile e la azienda commerciale. Il disegno di legge è poi decaduto. Siamo grati ai parlamentari che l'hanno ripreso in questa legislatura, ma il suo *iter* dovrebbe essere sveltito. In mancanza di quella normativa di legge, infatti, il commercian te non può avviare un programma nel dubbio di non poter disporre di tempi di ammortamento tali da scaricare il costo delle opere in quelli che poi sono i prezzi finali. Noi pensiamo che attraverso la riforma delle strutture possa crescere l'efficienza e la produttività del comparto: ma va superato il limite posto alla diffusione degli investimenti dalla inadeguata disciplina locatizia, perchè non è possibile, per l'operatore, correre continuamente il rischio dello sfratto. Di qui la necessità di accorciare fortemente i tempi tecnici per l'esame di questo disegno di legge, altrimenti il tutto rischia di giocare negativamente su quello che è il rapporto fondamentale commerciante-consumatore, cosa che dobbiamo comunque evitare.

Per concludere, ribadisco io stesso che vi è la necessità di avere un mercato pulito, sul quale operare, un mercato trasparente, che metta in luce le funzioni, i rapporti e i contributi dei diversi settori per realizzare un'economia moderna. Possiamo convenire sull'amministrazione dei prezzi interni, ma non possiamo non considerare le dure esperienze passate. Quali i rischi? Soprattutto quello dell'impossibile difesa degli interessi che invece si vogliono tutelare, cioè quelli dei consumatori.

Da parte nostra abbiamo dato segno di sensibilità e responsabilità anticipando di ben due anni la disciplina dei prezzi amministrati e presentandoci all'attuazione di tale disciplina già pronti, anche se in quel momento si abbatteva su di noi un contratto che aumentava notevolmente i costi.

Ciò malgrado il commerciante al dettaglio ha saputo rispondere alle attese e alle aspettative ed è facile poterlo rilevare anche dai dati ISTAT che testimoniano in quale misura siano cresciuti e come si siano mossi gli indici dei prezzi all'ingrosso e in quale misura inferiore si siano invece mossi quelli al minuto. Abbiamo realizzato un abbattimento di circa il 50 per cento; abbiamo agito da compressori alle spinte al rialzo. Pensiamo di continuare e di poterlo ancora fare a condizione, però, che il commercio al dettaglio sia posto nella capacità della piena sopravvivenza e che, comunque, si adeguino le numerose discipline, sulla base di strumenti attivi e della capacità del CIP di essere organo sensibile alle vere sollecitazioni del mercato.

Una qualsiasi disciplina non può prescindere oggi da una valutazione dei tre livelli rappresentati dalla produzione, dal commercio e dal dettaglio; non può sottrarsi a una valutazione del movimento degli indici. Ed ecco che risulta, in modo particolare, il tributo che abbiamo nei confronti dell'estero. Non mi riferisco solo al petrolio. Nel nostro Paese si parla di ceci, fagioli e lenticchie e scopriamo di essere tributari dell'estero; se si parla di carni suine, di pollame, siamo tributari dell'estero; se si parla di carni bovine, lana, ferro, carbone, eccetera, siamo tributari dell'estero. Quindi, un processo di crescita deve essere avviato con una realistica chiamata in causa di tutte le componenti sociali attraverso contributi pieni e aperti.

Per quel che riguarda il commercio, quello al dettaglio ha dimostrato una sensibilità eccezionale. Però, fino a quale punto si potrà ancora chiedere la remunerazione al di sotto dei livelli del minor salario che si registra nel campo del lavoro dipendente? Fino a quale punto possiamo contare sulla partecipazione dei piccoli commercianti?

È un problema che si pone alla vostra attenzione politica, alla vostra alta considerazione. Non voglio certo presentare il com-

mercio da una angolazione direi quasi corporativa. I programmi della Confederazione attengono a una visione che globalmente chiama in causa il commercio come protagonista della crescita del Paese, soprattutto in questo momento particolare, per contrastare l'inflazione e per scongiurare una più acuta recessione tale da porre in forse la credibilità e lo stesso sistema politico che e alla base della vita del nostro Paese.

P R E S I D E N T E . Ringrazio il Presidente della Confcommercio, dottor Orlando. Vi sono colleghi che intendono porre domande?

A L E S S A N D R I N I . Signor Presidente, il dottor Orlando ad un certo momento ha parlato di strutture ed uomini, mettendo in evidenza che l'aspetto fondamentale dell'attività distributiva è l'uomo. Cosa significa questo? Che nel quadro del commercio, si deve in ogni modo difendere la piccola distribuzione di fronte alla grande distribuzione, che è formata prevalentemente di strutture e di organizzazione? È questo il pensiero della Confcommercio per quanto riguarda l'importantissimo aspetto: uomo e strutture? Sono a conoscenza dello stato di disagio esistente nel Paese per quanto concerne la distribuzione, in modo particolare in relazione al tipo della stessa. Si ritiene che il rapporto tra grande e piccola distribuzione sia adeguato o che si debba arrivare ai livelli di altri Paesi? Sono argomenti, questi, che mi piacerebbe venissero maggiormente approfonditi.

Il presidente della Confcommercio ha parlato delle cessazioni di esercizio da parte di operatori commerciali ed ha accennato ad alcune cifre, che peraltro abbiamo già sentito citare da altri, e ha precisato che i dati non sono precisi. I dati del fenomeno costituirebbero, però, elementi fondamentali per la nostra discussione, potremmo chiederli all'ISTAT, ma pensavo che la Confcommercio disponesse di elementi di giudizio precisi, che facesse un controllo accurato su un fenomeno così importante per avere il polso dello stato di salute dell'attività commerciale italiana.

La cessazione di esercizio nel settore commerciale riferita a piccole imprese ha, evidentemente, una connessione diretta con il quesito che ho posto prima; dobbiamo riempire i vuoti che si manifestano con la grande distribuzione? Questo sarebbe in contrasto con l'affermazione della difesa dell'uomo, obiettivo principale da attuarsi nel settore dell'attività commerciale.

Il dottor Orlando ha parlato anche della legge n. 426 dicendo che è una legge valida ma non perfetta. È il discorso che hanno fatto tutti e che facciamo anche noi. Però desidererei sapere, in merito alla 426, se vi sono suggerimenti più precisi, fra l'altro per quanto riguarda l'attuazione di piani regolatori dei centri di distribuzione. Su questo argomento ci sono state fornite le indicazioni più disparate, Per esempio la grande distribuzione ha mosso una critica serrata all'applicazione del capo secondo della legge riguardante la pianificazione; ha denunciato carenze di attuazione ed ha affermato che dove questa è stata disposta si sarebbero verificate in alcuni luoghi situazioni arbitrarie, e ingiuste. Che cosa ci può dire a questo riguardo il Presidente Orlando?

Egli ha pure detto che la legge n. 426 ha realizzato la professionalizzazione dell'attività commerciale, o meglio ha tentato di realizzarla, e poi ha parlato del « Politecnico del commercio » sorto a Milano e delle iniziative allo stesso connesse. Devo dire che non ho un'idea precisa di come questa professionalizzazione sia stata raggiunta, neppure per la Lombardia, e al riguardo sarebbe utile una documentazione più completa.

Il Presidente ha parlato, inoltre, di assistenza alle aziende: ritengo che intendesse riferirsi ad un'assistenza di natura finanziaria. Ora, per quanto riguarda questo tipo di assistenza, in base all'esperienza che ho potuto acquisire partecipando ai lavori di questa Commissione, incaricata di trattare i problemi dell'industria, del commercio e del turismo, debbo dire che non esiste una categoria o settore che non la chieda; tutti sollecitano agevolazioni. Evidentemente sarà ne-

cessario operare precise scelte, perchè se tutti fruiscono di agevolazioni a carico dello Stato, il tutto si riduce nel riversare sulla generalità dei contribuenti oneri che potrebbero benissimo e con più giustizia essere posti a carico dei compratori dei prodotti, in relazione anche alle loro possibilità di spesa. In sostanza, quindi, queste agevolazioni finirebbero col diventare inutili. Ecco un argomento che sarebbe interessante approfondire.

Il dottor Orlando ha detto, poi, una cosa molto interessante: il commercio dovrebbe essere di guida alla produzione. Ritengo abbia voluto riferirsi soprattutto al commercio alimentare. Credo che il problema posto sia estremamente importante.

Ma un simile obiettivo come può essere realizzato? Aggiungo che la distribuzione dovrebbe essere guida anche per una razionale localizzazione dei centri di produzione e di rifornimento, specie per quanto riguarda il settore alimentare. È un argomento, emerso nel corso delle discussioni alle quali abbiamo partecipato. Si è constatato che alcuni prodotti alimentari originari del Mezzogiorno vengono lavorati e confezionati nel Nord e poi rispediti nel Mezzogiorno, per soddisfarne i consumi, il tutto con un aggravio notevole di costi. Che cosa è possibile fare per eliminare simili assurdi economici? A questo punto ci sarebbe da introdurre il capitolo della pubblicità parassitaria; chiamo così quella pubblicità che sottrae una quota del potere di acquisto del compratore, aggravando di inutile costo il prodotto, senza aggiungere niente. Mi interessa l'opinione della Confcommercio anche a questo riguardo.

P I V A . Onorevole Presidente, onorevoli colleghi, ho alcune domande sintetiche da fare.

Innanzitutto gradirei conoscere il punto di vista degli esperti qui presenti su uno specifico problema: sulle modifiche che sono intervenute in questo periodo di tempo nell'andamento dei consumi. Poichè il dottor Orlando ha detto che il commercio dovrebbe essere guida della produzione, sarebbe interessante conoscere il loro punto di vista anche su tale problema.

L'altra cosa che mi interessa è la seguente: noi abbiamo avuto una riduzione del costo delle materie prime in questo periodo di tempo. Vorrei sapere da loro cosa ne pensano, cioè se questa riduzione del costo delle materie prime è destinata ad avere ulteriori effetti sui prezzi all'ingrosso e al minuto.

Sempre in relazione alla questione dei consumi e dei prezzi vorrei fare un'altra domanda; vorrei sapere quali modifiche loro ritengono che si dovrebbero apportare specificamente al CIP per metterlo in condizione di rilevare nel modo più preciso possibile tutte le componenti del costo, per poter poi stabilire il prezzo, perchè attualmente, secondo quanto ci risulta, non è in queste condizioni.

Quando il dottor Orlando risponderà al senatore Alessandrini probabilmente darà risposta anche ad un'altra domanda che desidero fare, cioè se sia meglio aiutare il rinnovo delle forme associative o se invece sia meglio creare nuove strutture commerciali. Poichè abbiamo sentito in proposito opinioni diverse, vorrei conoscere anche la loro.

Un'altra domanda ancora riguarda i problemi del credito. Come loro sapranno, c'è in discussione alla Commissione industria della Camera dei deputati una serie di disegni di legge che dovrebbero portare ad una regolamentazione nuova in materia di credito al commercio organico. Al riguardo mi interessa un punto in particolare. Le proposte sono varie ma vorrei sapere da loro in particolare come si può rendere accessibile il credito, perchè questo mi sembra un punto estremamente importante.

Infine, desidero chiedere loro quali problemi ritengono si dovrebbero affrontare per eliminare costi che attualmente incidono sul prezzo. Anche il collega Alessandrini ha toccato questo argomento, che è molto importante, soprattutto in un momento in cui i prezzi tendono a lievitare, e la gente si pone questo problema. Il dottor Orlando ha parlato dell'affitto, ha toccato anche il problema dei trasporti, ma ci sono anche altri problemi: il costo delle aree, la pubblicità, i contenitori, eccetera. Io vorrei sapere da loro quali punti in particolare si potrebbero toc-

care a vantaggio di una battaglia per contenere e possibilmente ridurre i prezzi.

B I A G G I . Signor Presidente, onorevoli colleghi, desidero fare qualche breve considerazione ed avere ulteriori precisazioni dai rappresentanti della Confcommercio.

Se ho ben compreso, è stato detto che abbiamo avuto un lieve aumento nel numero delle aziende commerciali di piccola entità ed invece, una riduzione nelle aziende di media portata. Non potrebbe essere questa una tendenza da collegarsi al fatto che i grandi supermarkets, dominando nel Paese, vanno a toccare proprio quel tipo di media attività commerciale che ha bisogno di ricorrere a personale dipendente, mentre si salva la forma familiare che si specializza sempre di più e va ad integrare la funzione del supermarket stesso? Poichè è in atto la trasformazione e l'adeguamento della vita commerciale italiana a quella degli altri Paesi, sia pure con molta lentezza e non certo con le facilitazioni che vorrebbero gli interessati, vorrei conoscere il vostro punto di vista su quella che potrebbe essere la configurazione finale nuova del commercio in Italia.

Concordo con il dottor Orlando quando afferma che potremmo entrare totalmente in crisi. Ci rendiamo conto che la crisi però sarà diversa nelle varie regioni italiane, per non dire tra il Nord e il Sud. Penso che il Nord abbia già una certa struttura e capacità di resistenza, mentre bisognerà guardare con maggiore attenzione al Sud.

E dal punto di vista sociale, che cosa potete dire? Avete fatto delle previsioni sul volume di occupazione che potrebbe essere messo in discussione dall'avanzata dei supermarkets? Avrete sentito dire che vi è l'orientamento a prevedere anche forme di prepensionamento; avete preso in considerazione queste prospettive? Pensate che possano essere valide? Tanto più che il Presidente ha accennato alla istituzione di una forma di mutua interna in aggiunta al sistema previdenziale normale. Ritenete che la categoria potrebbe essere disposta a pensare a forme di contribuzione volontaria perchè il fenomeno non abbia a danneggiare chi purtroppo sarà condannato ad uscire dal settore?

Qual è inoltre l'orientamento dei giovani in ordine al commercio? Ci sono anche qui i fenomeni di obsolescenza che abbiamo notato nell'agricoltura? Ci sono figli dei commercianti che abbandonano il settore? Si tratta di elementi che dovremmo conoscere e avere davanti agli occhi quando pensiamo di portare innovazioni alla legge n. 426, che ha molti aspetti positivi, ma deve essere aggiornata e adeguata alle esigenze del momento.

È stato poi detto (e la cosa mi ha interessato molto) che una delle formule che potrebbe favorire l'organizzazione nuova del commercio sarebbe quella del potenziamento dei mercati all'ingrosso. I supermarkets ed anche le grandi organizzazioni associative hanno già adottata questa formula, tant'è che dispongono di grossi centri per la lavorazione, conservazione e smistamento ai loro punti di vendita. Noi abbiamo sostenuto che bisogna avvicinare sempre più il venditore dettagliante alla produzione. Stamane, invece, mi è sembrato di avvertire l'esigenza di creare dei mercati all'ingrosso che fungano da intermediari per tutto il settore commerciale. Abbiamo sentito parlare di città-mercato; e la questione può essere interessante, soprattutto se la media azienda potrà ancora aver vita. Perchè se al contrario non riteniamo che la media azienda possa resistere, non ha più significato il grosso mercato, dal momento che le catene dei supermarkets, intendo dire la grossa distribuzione, si sono già attrezzate in questo modo e non hanno bisogno di intermediari. Tanto più che i mercati all'ingrosso servirebbero poco alla piccola attività commerciale di tipo familiare, la quale, specializzandosi sempre più, avrà bisogno di acquistare prodotti di alta qualità e di distribuzione che non possono essere riforniti dai mercati all'ingrosso.

Ritengo però che i grossi centri commerciali potrebbero aver significato qualora i singoli consumatori avessero la possibilità di andare ad attingervi direttamente. Sarebbe una formula che servirebbe a realizzare un collegamento più diretto tra il consumatore ed il produttore, con beneficio sui prezzi.

C'è un altro aspetto sul quale gradirei un chiarimento, soprattutto come uomo politico che ha questi fenomeni davanti agli occhi ogni giorno e sente sempre delle lamentele. Quando parliamo di aumento dei prezzi, io dico: perchè mai non si riesce a far capire al commerciante che deve essere meno attento e pronto ad anticipare qualsiasi sintomo, anche lontano, di inflazione e di aumento dei costi? Nella vita ecoonmica bisogna saper prevedere l'andamento dei fenomeni, ma non bisogna esasperarli. Quando in questi giorni è stato livellato il punto della contingenza, i commercianti immediatamente hanno aumentato i prezzi. Potrete dire che questo è insito nel sistema, che è logico; ma allora non si può chiedere la collaborazione sul piano politico quando si è pronti a trarre vantaggi da ogni fatto sociale o congiunturale. Se vogliamo mantenere un minimo di collaborazione bisogna, a mio avviso, che vi adoperiate affinchè la categoria acquisti una certa sensibilità specie in questo momento in cui il Paese è profondamente in crisi; il ristabilimento dell'equilibrio sarà facilitato della non anticipazione sui prezzi degli aumenti di costi ancora potenziali .

Sarebbe da parte dei commercianti un valido contributo a contenere la rincorsa all'aumento dei prezzi.

Ed ancora, quando si dice che bisogna trovare il modo perchè il commercio possa anche indirizzare la produzione, io chiedo: non potreste trovare voi, come organizzazione, la maniera di illuminare i consumatori? Non potreste voi svolgere una propaganda che avesse lo scopo di illuminare sulla qualità e costo dei prodotti? Perchè tra l'altro in un Paese come il nostro, la cui caratteristica è anche quella di avere una gamma enorme di merci, magari solo presentata in maniera diversa, occorre trovare il modo di far capire al consumatore che i prezzi si possono meglio stabilizzare mantenendo ferme le caratteristiche qualitative, senza pretendere le differenziazioni che spesso toccano solo l'aspetto esterno e non incidono nella sostanza.

F A R A B E G O L I . Sarò molto breve, signor Presidente, perchè quello che volevo chiedere è stato praticamente assorbito dalle domande che sono state fatte in particolare da parte del senatore Alessandrini.

Dal presidente Orlando, comunque, vorrei maggiori chiarimenti sul fenomeno dell'abbandono delle attività commerciali che si trova all'ordine del giorno come fatto diciamo polemico (perchè qualcuno parla di 50.000, altri di 80.000, altri ancora di 100.000 unità), per vedere se non sia da confermare il convincimento che mi sono fatto vivendo in questo mondo di lavoratori autonomi, e cioè che molte attività, in particolare le piccole attività commerciali, cessano per fatti naturali, non per fatti attinenti alla recessione o all'inflazione.

Sappiamo bene come venivano rilasciate le licenze di commercio dai comuni, piccoli o grandi che fossero. Non di rado una licenza veniva concessa ad un povero invalido il quale, non avendo trovato lavoro in nessun altro campo, voleva tentare di iniziare un'attività commerciale. C'era da aspettarselo, quindi, che ad un certo momento un'attività del genere potesse non reggere e dovesse cessare; questo fenomeno si è verificato soprattutto a discapito delle piccole attività a carattere alimentare.

In queste ultime, si è verificato un decremento costante della media azienda. In effetti, sono convinto che il settore della distribuzione si possa reggere quando sia a livello familiare, oppure quando divenga una grossa entità. Non può esserci spazio per la media azienda quando questa per esercitare la propria attività e costretta ad assumere prestatori di opera: gli oneri da sopportare sono tali da non rendere economicamente valida l'attività medesima. Pertanto questi medi operatori commerciali cedono le proprie licenze di vendita favorendo la creazione di mini e supermercati. Su questo argomento desidererei conoscere il pensiero del presidente Orlando, semmai anche in altra occasione.

Condivido la valutazione del presidente Orlando sul problema della mutualità per il settore dei commercianti, un problema che si dovrà affrontare con la discussione della riforma sanitaria. Non crede, però, la Confcommercio che sarebbe opportuno prendere qualche iniziativa in merito all'integrazione

volontaria per il pensionamento dei commercianti? Non entro nel merito dell'istituto del prepensionamento dei commercianti, un argomento da approfondire, ma poichè tutti i lavoratori autonomi raggiungono l'età pensionabile con un minimo inferiore a quanto stabilito per i lavoratori dipendenti, e poichè appare altrimenti difficoltoso poter erogare un minimo di pensione tale che possa garantire la tranquillità nella vecchiaia, la forma dell'integrazione volontaria mi pare molto importante e potrebbe essere portata avanti con decisione dalla Confederazione.

Mi compiaccio per la sensibilità dimostrata nella individuazione futura del commercio sotto la forma dell'associazionismo, ma non ritengono il presidente Orlando e la Confederazione che egli presiede che vi siano carenze nella legislazione italiana, che non è idonea a favorire lo sviluppo dell'associazionismo, non solo tra le imprese commerciali, ma in generale? in questi ultimi anni la Confederazione si è prodigata per la creazione dei gruppi di acquisto nell'interesse dei singoli associati, i quali hanno trovato in questi organismi un notevole interesse, ma si corre il rischio di vanificare tutti gli sforzi se non si aggiorna la legislazione a favore dell'associazionismo, soprattutto per quanto riguarda il trattamento fiscale.

T I B E R I . Quando si parla di problemi economici, nel nostro Paese ci si trova quasi sempre di fronte ad un'ambiguità. Cioè si afferma che l'economia deve fondarsi sull'efficienza, ma molte volte, poi, le soluzioni e i tamponamenti si realizzano sul piano di un intervento meramente assistenziale. Succede nell'agricoltura, nell'industria, nel commercio. In agricoltura, per esempio, si afferma da ogni parte la difficoltà di raggiungere la dimensione ottimale dell'azienda, perchè la polverizzazione è un elemento in contrasto con la efficienza; ma poi, quando si presentano iniziative per ovviare a questo stato di fatto, allora sorgono proteste perchè qualsiasi soluzione associativa pregiudicherebbe la individualità e la capacità imprenditoriale del singolo; e si finisce così per non far niente. Una via d'uscita al problema è l'associazionismo, ma sappiamo che in moltissime regioni esso o è visto con diffidenza dalla realtà operativa o è uno strumento politico, per cui anche qui non si fa niente. Anche l'industria — lo ricordava il presidente Orlando — soffre di una polverizzazione. E dai dati statistici constatiamo che, mentre le aziende grandi più o meno si mantengono e crescono, quelle medie difficilmente riescono a maturare e le piccole rimangono piccole, se non addirittura piccolissime. E anche per il commercio lo strumento associativo, consortile, per i servizi, per l'organizzazione, ha grande validità, ma anche per questo settore, in analogia a quanto avviene nell'agricoltura, il legame del singolo imprenditore con la sua azienda diventa rapporto di gelosa tutela e difesa di certe condizioni. Oggi noi, finalmente, come c'è stato illustrato da parte degli organismi che si sono intelligentemente interessati dei problemi della distribuzione, siamo venuti a contatto con una realtà: la distribuzione è il settore che meglio riesce a comprendere che la via d'uscita per superare la polverizzazione, e quindi l'arretratezza strutturale, è l'organizzazione associativa.

La domanda precisa che rivolgo al presidente Orlando è questa: ritiene la Confcommercio che l'intervento pubblico possa essere esclusivamente riservato a queste forme associative come punto di risoluzione della razionalizzazione del sistema e come momento per poter superare quel particolarismo che è la palla al piede di tanti settori della vita economica del Paese?

P R E S I D E N T E . Do la parola al presidente della Confcommercio, dottor Orlando, per le risposte ai vari quesiti posti dai colleghi della Commissione.

O R L A N D O . Ringrazio, innanzitutto, gli onorevoli senatori per avere indicato i molti nodi che dovremmo saper sciogliere insieme, legislatori — e prima ancora movimenti politici — e categorie economiche. Ricordo che la mia organizzazione rappresenta la generalità degli operatori, dagli ambulanti alle case di *import-export*. Ci onoriamo, anzi, di avere nel nostro ambito le case più competitive nella ricerca del mercato di sbocco, an-

che ad elevato rischio, con costante presenza su quei mercati di produzione medio-piccola industriale e artigianale che altrimenti non ci conoscerebbero. Ho parlato prima delle case cosiddette d'oltremare, sulle quali agiscono istituti di credito e grandi vettori e per le quali si dovrebbe prevedere una legislazione di sostegno, sia in ordine al credito, sia in ordine allo stesso trattamento fiscale, con l'ammissione a detrazioni ovviamente di spese documentabili, attinenti allo sviluppo di questa funzione che deve assistere proprio la maggior parte dei produttori del nostro Paese.

La nostra, voi sapete, è un'organizzazione apartitica, un'organizzazione aperta, nella quale si trova collocazione in ragione dell'attività per la quale i titolari di aziende sono abilitati. Questo induce, impegna e obbliga i quadri direttivi a una continua moderazione, indubbiamente positiva, anche sotto il profilo politico, per effetto di un attento esame di ogni e qualsiasi intervento, senza sollecitazioni particolaristiche ed estremamente settorializzate. È questo il motivo per cui mi sono accinto a parlare prima dell'uomo e poi delle strutture.

Il nostro è un mondo composito, come si conviene a una società pluralistica, che deve alimentare la coesistenza in un mercato aperto alla più accesa competizione. Quindi il nostro mondo, il nostro mercato non può essere il mercato aperto a strutture politiche o a strutture strumentalizzate politicamente che, nel segno sempre della grande distribuzione, abbiano del tutto a smorzare quelle capacità operative che nell'uomo debbono semmai trovare eccitamento.

Mi basta ricordare, negli anni che sono tanto lontani, ma sempre tanto presenti nel nostro cuore, allorchè da un ambulante del Lodigiano nacque, si confermò e si consolidò la realizzazione di una grande, libera università per il commercio. Era l'uomo Bocconi. Ma, per non andare ai tempi passati, per calarci nei tempi d'oggi, dobbiamo dire che dall'uomo di bottega provengono i Doni, i Galtrucco, i Lombardini (a Bergamo), provengono i Cavellini a Brescia, provengono le iniziative dirette a realizzare una concentrazione di imprese di ingrosso in vari punti del Paese: Cosenza, Bari, Firenze, Bologna, Milano.

Cosa avviene in questi centri di commercio all'ingrosso? Avviene una concentrazione di servizi: dal servizio trasporti al servizio dogana, al servizio banca, al servizio tipografia, alla contabilità computerizzata con un abbattimento del costo d'ingrosso che può essere inferiore al 30 per cento.

Questi centri operativi di commercio all'ingrosso in ragione della localizzazione devono aprirsi agli operatori per passare da una posizione di presenza territorialmente limitata a un'azione ultraregionale e che per capacità concertate porti anche a rapporti e a scambi di valore internazionale, vuoi per l'estero e vuoi dall'estero.

Quando parliamo, poi, delle cosiddette città annonarie, noi pensiamo a tutte le infrastrutture che debbono portare ad una partecipazione maggiore, ad una presenza più consistente del mondo agricolo da risvegliare, da richiamare alle esigenze del mercato, perchè abbia forza e capacità di affrontare i moderni problemi della commercializzazione dei prodotti Questa attiene alla raccolta, alla selezione ed alla conservazione dei prodotti perchè non si abbiano dispersioni e perchè, soprattutto, si abbia un allineamento alle condizioni dei mercati internazionali giacchè le nostre produzioni, se per taluni prodotti di base di molto non cresceranno, per le produzioni altamente qualificate potranno consentire la realizzazione di un valore aggiunto adeguato a coprire le importazioni di prodotti alimentari di base.

Nel contempo è naturale che si debba ritenere indispensabile che l'infrastruttura abbia a svilupparsi nelle località votate a certe produzioni: le uve, ad esempio, debbono poter essere selezionate nei luoghi di raccolta, debbono potersi conservare per non soggiacere all'altalenante comportamento delle quotazioni che, voi comprenderete, fanno arrivare fino alla distruzione degli impianti: un anno si producono molti carciofi ma non si vendono; nell'anno successivo non si producono più carciofi! Un anno abbiamo una produzione che ci libera dalle importazioni, che cresce fortemente, di suini, ad esempio, o di pollame: noi dobbiamo esser posti nella con-

dizione — come avviene in tutti i Paesi più avanzati del mondo ed in tutta la Comunità — di stoccare e congelare le carni da immettere poi sul mercato nel momento di maggiore richiesta e di più confortante remunerazione per i produttori ad evitare che il produttore di polli schiacci le uova, bruci i pulcini ed abbatta gli impianti, ad evitare che a volta a volta ci ritroviamo con queste profonde oscillazioni che mettono a dura prova lo stato economico del Paese, che accentua la sua marcia verso la crescente tributarietà verso l'estero.

Come si può vedere, quindi, riserviamo la massima attenzione a sostenere la produzione attraverso il commercio, perchè quest'ultimo prospera solo in un mercato che non soffra di continue crisi febbrili; a queste si può e si deve porre riparo programmaticamente con la realizzazione delle infrastrutture necessarie. In questa ottica ci siamo aperti, prima, al piano in agricoltura, poi al piano EFIM-carni, convocando tutte le parti sociali interessate, dagli importatori alla Confederazione degli agricoltori, alla Coldiretti, agli allevatori, per esami congiunti sul programma, pur sapendo che si tratta di un programma che potrebbe liberarci di un 10 per cento della tributarietà dall'estero qualora impiegassimo tutte le nostre forze, tutto il nostro impegno, in un piano decennale.

A questo punto non abbiamo potuto esimerci dal chiedere che il consumatore italiano, che non perdiamo mai di vista, non sia spaventosamente penalizzato con un'aliquota per le carni di 18 volte più alta di quella che grava sui prodotti alimentari di base e di generale consumo; a meno che non ci arrendiamo a vedere i nostri figli alti un metro e mezzo, riformati alla leva militare, come avveniva nei decenni trascorsi, specialmente nei territori più poveri del Paese. Nell'Italia centromeridionale, ma anche nella stessa Roma (al Tiburtino, per esempio) le carni si consumano una volta alla settimana. La caduta attuale dei consumi si aggira intorno al 25-30 per cento di media, ma in alcuni territori del Paese è arrivata anche al 50-60 per cento, senza che — lo sappiamo bene — avessimo mai raggiunto il livello di consumo carneo comunitario!

Però non ci si venga a dire — rispondo al senatore Tiberi — che nella dispersione del credito finiamo col non alimentare quanti al credito debbono accedere per dare efficienza alle strutture aziendali o all'associazionismo, perchè noi abbiamo inteso richiamare l'attenzione del legislatore sulla necessità di privilegiare l'associazionismo, di privilegiare l'azienda che si presenti con un programma che chiaramente faccia emettere un giudizio di compatibilità con la crescita del sistema mercantile italiano.

Queste sono le due condizioni di base. Ed allora non sorge, senatore Alessandrini, il problema della piccola e della grande distribuzione, atteso che l'efficienza non è esclusiva della grande ma anche della piccola distribuzione. Abbiamo visto piegar le ginocchia ad aziende della grande distribuzione, come abbiamo attualmente aziende della piccola distribuzione che possono considerarsi gli « squali del commercio » per il dinamismo che presentano sul mercato, per la capacità operativa che dimostrano e per l'impostazione aziendale che porta a due, tre volte minimo la capacità operativa della più efficiente azienda della grande distribuzione. Questo per dire che non possiamo ragionare e decidere a senso unico: o tutti da una parte o tutti dall'altra. È per questo che si pone con urgenza l'attuazione della legge n. 426 ed è per questo che i piani comunali e regionali debbono prevedere, nell'armonia delle presenze, un servizio che si ponga positivamente a disposizione della collettività.

Certamente molte aziende chiudono per un fatto naturale; ma quando nell'azienda subentra un altro titolare, evidentemente il numero di 54.000 esordanti può diventare 52.000, 51.000 o 50.000. L'interessante è che in base alla legge n. 426 si verifichi la professionalità del subentrante. E non meravigli il fatto che noi non riusciamo a dare i dati relativi al 1974 (che saranno pronti tra qualche settimana), tenuto conto che i nostri istituti centrali di statistica molte volte ci offrono gli elementi di valutazione con lunghi ritardi rispetto al momento della raccolta.

Avremo perciò gli elementi di valutazione idonei a selezionare il fenomeno per attività,

per territorio, per età, con tutte le motivazioni conseguenziali. Ma in mancanza di tali dati non è che non si debba riconoscere (e universalmente lo si dà per scontato) che il commercio si trova in una situazione paurosamente difficile, anche per il fatto di non essere mai stato oggetto di attenzione (per usare le parole del presidente del Consiglio Moro) da parte dei movimenti politici e del Governo, ricchi di affidamenti ma scarsi di interventi, ripeto, eccitatori della produttività del sistema.

Ricordo che in occasione dell'ultimo disegno di legge (che poi non è passato), il quale richiedeva il finanziamento delle forme associative e della riforma strutturale del commercio, mentre si ponevano delle condizioni che avrebbero reso inaccessibile il flusso finanziario agli operatori, intervenne l'offerta di una disponibilità di 500 milioni per incrementare il credito agevolato e per il rilancio delle strutture distributive italiane. Rifiutai, responsabilmente credetti di dover rifiutare, perchè mi sembrava un'offesa.

Certamente non pongo il problema in termini tali che non possano oggi, sia pure nella difficile situazione di cassa, essere ammissibili per il Tesoro. Per il commercio occorrono stanziamenti di 15-20, minimo 10 miliardi annui. Ma occorre anche misurare l'accessibilità al fondo con la verifica dei programmi di produttività delle aziende e dell'associazionismo che le aziende concentrate sollecitano.

Noi siamo (oggi per la verità un po' meno) i maggiori utenti bancari, perchè il produttore ci chiede talvolta di evitare i tempi lunghi, sino a domandarci il pagamento per contanti o a cassa anticipata Quindi, siamo divenuti i banchieri della produzione; e questo, evidentemente, toglie ossigeno alle aziende per la gestione. Ma ripeto, per accedere al credito non possiamo certamente contare sul fatto di non essere gli amministratori dei nostri istituti di credito, pure essendo i maggiori utenti. Ed allora pensiamo che si debba assistere il credito a medio termine con un fondo di garanzia, alimentato dall'utente stesso del credito agevolato, gestito dalle Camere di commercio e dagli enti Regioni, in termini tali da poterne aprire l'accesso a quanti non disponendo di beni reali portano sul piatto della bilancia, per la concessione del credito, la propria onorabilità, l'elevata professionalità espressa nel tempo, il programma per il futuro.

Siamo già in relazione con il Ministero dell'industria; certamente con il nuovo disegno di legge che verrà all'esame delle Camere (mi auguro entro brevissimo tempo, anche per una ragione politica) si porrà una struttura creditizia che terrà conto anche della formazione del fondo di garanzia. Nel frattempo il commercio non segna il passo. Sono cresciuti i rischi, si è impoverito il magazzino, perchè la crisi nel comparto prima e la recessione poi ci hanno obbligato ad anticipare le stesse vendite di saldo (nel mese di dicembre in ogni città d'Italia abbiamo avuto quanto per il passato non si era mai registrato), ma non ci siamo peraltro sottratti al dovere di guidare il commerciante per contenere i ricarichi, e ce ne dà conferma l'andamento degli indici dei prezzi all'origine e dei prezzi al consumo. Come vi dicevo, sono stati schiacciati i margini e, soprattutto, è rimasta fortemente lesa la remunerazione del lavoro commerciale.

Abbiamo dato luogo, prima del blocco, ad un'autodisciplina e, dopo il blocco, alla cosiddetta guida alla spesa tendente ad illuminare il consumatore, affinchè si rivolgesse a consumi alternativi o a prodotti che potessero, per qualità, stare alla pari di quelli più reclamizzati, con convenienza di prezzo di acquisto. E preannuncio che i nostri supergruppi assumeranno quanto prima l'iniziativa di presentazione al consumatore di una trentina di prodotti, sempre nell'ambito di una politica di aperta sensibilità e di allineamento col mondo dei consumatori. Certamente contrastiamo le pubblicità, che tendono a manipolare i cervelli; ed è anche per questo che avvertiamo la necessità di avere un luogo d'incontro e di paragone dei prodotti per verificarne nel confronto la qualità e il prezzo. Ma siamo anche decisamente contro le vendite a premio nel campo alimentare.

Vorremmo che non fosse ammessa una discrezionalità dell'Amministrazione per con-

sentire oggi questa, o domani quella campagna pubblicitaria: solo così si potrà seguire e controllare l'andamento dei consumi.

Vi è un mutamento: abbiamo un consumatore più attento, più prudente. Mentre le tensioni sociali crescono, il capo della famiglia, la massaia, sia pure relativamente, si preoccupano della caduta della capacità di acquisto della famiglia per il passaggio alla cassa integrazione o, peggio ancora, per la disoccupazione. Quindi si dà luogo al risparmio, e per certe fasce, si dà luogo ad un risparmio più rilevante che ha fatto conoscere anche il gusto del tasso alto d'interesse a copertura dei rischi familiari. Non so se rendo bene l'idea: una famiglia che riesca a mettere da parte 10 milioni si assicura con il tasso di interesse, pur non godendo di un trattamento di favore dalla banca, un ulteriore reddito di 500 mila lire l'anno.

F A R A B E G O L I . Su 10 milioni direi che si percepisce almeno un altro milione! Quelli che portano soldi alle banche sono trattati bene; sono quelli che li chiedono che vengono trattati male!

O R L A N D O . Senatore Farabegoli, l'ignoranza è più grande della provvidenza! Quanti di noi non sanno amministrare il proprio risparmio!

Ora, per ultimare la risposta al senatore Alessandrini, devo dire che noi abbiamo creato istituti altamente specializzati e di tutta neutralità per assistere i comuni nella formazione dei piani, lasciando, ovviamente, la libertà di quelle scelte politiche che ciascun comune deve saper esprimere in ragione della propria condizione. È sicuro, però, che qualche tentativo piuttosto arbitrario di pianificazione politicizzata si può verificare. Ma io mi auguro tanto che i commercianti, per primi, abbiano, con il loro comportamento, a scongiurare fatti di questo tipo, perchè l'urbanistica del commercio deve valere non tanto per oggi quanto per le generazioni del domani; deve essere in grado di dare un servizio alla collettività che non sia di questi o di quelli, ma che rappresenti la piena e più conveniente copertura della domanda.

Per quanto attiene alla professionalizzazione, debbo dire che ho voluto parlare di un segno esemplare sul piano comunitario ma che ha trovato e sta trovando in Italia seguito ed interesse anche notevole, in particolare nel Ministero dell'industria, del commercio e dell'artigianato per quanto attiene la professionalizzazione degli operatori dei lavoratori autonomi, attraverso le camere di commercio, e negli enti regionali per quanto attiene la professionalizzazione degli addetti. Abbiamo dei centri che sono già nati e che sono in fase di collaudo, che meglio potranno nel tempo esprimersi, a Napoli, a Bari, a Brindisi e a Bologna. E debbo aggiungere che ci siamo anche preoccupati della formazione dei quadri intermedi con le scuole, per adesso a Roma e a Reggio Emilia, e dei quadri intermedi e superiori a livello post-universitario a Milano. A Brindisi, poi, sta per nascere, per iniziativa dell'Unione regionale delle Camere di commercio e dell'ente-regione, una scuola quadro per l'alimentazione nel meridione d'Italia. E poichè ogni volta torna in causa il Meridione, devo dirvi che è necessario privilegiare questa zona del nostro Paese perchè deve crescere, perchè anche lì deve affermarsi l'associazionismo, perchè, soprattutto debbono essere predisposte le infrastrutture che mancano per potere assistere l'agricoltura che, altrimenti, non ha la forza di accedere convenientemente al mercato.

Conveniamo, senatore Piva, che per fortuna per talune materie prime non ci troviamo di fronte ad una tensione di prezzi. Ci auguriamo che questo fenomeno abbia a consolidarsi, pure se, certamente, non giova al mercato internazionale sapere d'essere sempre sotto il gravissimo rischio dell'aumento dei costi delle materie prime per alimentare le fonti di energia. E contro l'aumento del costo delle materie prime, io credo che l'industria, in un dialogo nuovo, assuma forza di neutralizzazione dell'inflazione, (che sappiamo grandemente dovuta alla crescita dei costi), sfuggendo al suggestivo metodo secondo il quale firmato un contratto, il giorno dopo si annuncia l'aumento del 6, 7, 8 per cento del prodotto licenziato da quell'industria.

Debbo dire, però, che nel consumatore, dato il suo comportamento, abbiamo trovato un alleato nel contrastare la crescita dei prezzi che avrebbe potuto portarci a situazioni ben più gravi delle attuali. E che le modifiche nel comportamento siano grandi è dimostrato dalla sempre più avvertita esigenza che le nostre scuole siano a disposizione per tenervi seminari per imprenditori, e dalla constatazione della diffusa necessità di una riconversione professionale che faccia accedere con minor resistenza le nuove generazioni al banco di vendita del commerciante. Naturalmente vi sono commercianti più o meno aperti, così come ci sono commercianti che pensano più ai giovani che ai vecchi consumatori (forse lo fanno avvedutamente per assicurarsi clienti per un più lungo periodo).

Come vediamo il Cip? È uno strumento da rendere più articolato: però questa considerazione non ci deve portare ad errori; il Cip deve poter avere capacità di verifica, deve essere neutrale, non deve penalizzare nè privilegiare, e soprattutto, deve essere un termometro che funziona per controllare e verificare le previsioni intuitive delle aziende, in modo che si possa intervenire con tempestività. Dobbiamo sapere quello che produciamo e quello di cui dobbiamo essere tributari — perchè al di sotto di certi consumi non si può andare — e quindi dobbiamo fare programmi di importazione. Questa vigilanza dall'alto, se ben condotta, può portare a una condizione di mercato con la partecipazione responsabile degli operatori, che li faccia protagonisti del progresso del Paese.

Non mi si può porre la domanda « nuove forme associative o nuove strutture? » Per me le nuove forme associative sono nuove strutture. Comunque, non vorrei ragionare anche io come quel sindaco di una grande città che pone mille sensi unici, con beneficio dei petrolieri, con condizioni di vita più gravi per chi viaggia nelle vie a senso unico, con un sovraccarico in talune zone che rende impossibile la vita, e tutto questo senza realizzare risparmi consistenti. Cosa voglio dire con il non voler determinare una politica del senso unico? Come privilegiamo il meridione per l'organizzazione delle forze di lavoro, così sentiamo di dover privilegiare le forme associative, ma senza alcuna radicalizzazione.

Rispondo alle domande sul fondo di garanzia. L'unica discriminazione che si deve porre è che vi sia una verifica responsabile, qualificante la nuova gestione attraverso l'investimento; e allora non potremo che avere la conferma della presenza di operatori commerciali convinti del loro ruolo nella società.

Infine i prezzi. Non ci arricchiamo certo, in una situazione di prezzi crescenti; non possiamo che impoverire. Come si può pensare che noi si voglia alimentare un commercio dell'equivoco? Noi chiediamo la trasparenza. Ed è per questo che ci siamo accinti a realizzare scuole, e ci accingiamo a realizzare una mutualità volontaria integrativa. Agiamo con estrema sensibilità per il lavoro del commerciante. È anche in corso una trattativa in sede di Ministero del lavoro per l'accrescimento della pensione ai commercianti, con l'abbattimento del tetto che si pose in un primo tempo, con il contributo dei commercianti articolato in modo che, nella solidarietà, chi più ha più sia chiamato a dare, a sostegno dei più fragili.

Il senatore Biaggi mi ha rivolto una domanda circa l'interesse della grande distribuzione ai mercati di grosso. Non credo a quest'interesse. Certo, dove non ci sono mercati di grosso, la grande distribuzione deve fare necessariamente leva sulla propria capacità a rifornirsi, ma anche essa non può sfuggire all'impossibilità di governare tutte le fasi della distribuzione, che, essendo tanto vaste e tanto differenziate per zone, non possono portarla che a una valutazione di scarsa convenienza economica. È sicuramente però da ascriversi a fatto positivo la progettazione di centri di raccolta e di conservazione di prodotti per il comparto agricolo. È un fatto positivo anche perchè porta a una guida della produzione. Non basta produrre arance sanguigne, se poi questa qualità non trova sbocco nella Comunità. È da tempo che andiamo dicendo queste cose. Presentare tarocchi, che mal si difendono nei lunghi viaggi, significa dare punti di vantaggio ai prodotti agrumari di Israele, del Portogallo e dell'Africa del nord.

La nostra azione ci ha garantito una presenza nel *marketing* commerciale. Noi vogliamo che il mondo industriale e agricolo producano merci e prodotti quali il mercato si attende, per qualità e per prezzi. Quando parliamo di mercato dobbiamo stare attenti: il mercato interviene in aiuto del medio e piccolo produttore, del produttore autonomo, così come le infrastrutture da me indicate stanno a sostegno dei più deboli produttori.

Siamo purtroppo a una svolta, in presenza di alti costi e in un Paese che ancora non comprende queste cose. Per aiutare a calmierare il mercato stiamo mettendo a punto un apparato capace di individuare i costi di distribuzione, quanto meno per i prodotti di largo e generale consumo, nei vari passaggi da monte a valle.

Non ho voluto — senatore Farabegoli — usare alcuni dati per accentuare linee polemiche È mia preoccupazione evitare che il peggio abbia a verificarsi in una società che quasi sembra non abbia sensibilità per quanti hanno destinato grandissima parte della loro vita all'attività commerciale.

Vi è certamente carenza, nella legislazione italiana. L'associazionismo lo si è conosciuto grazie alla Confederazione del commercio che lo ha sperimentato positivamente attraverso tante strade. Abbiamo un associazionismo che risale molto indietro negli anni e che ha dato luogo alla formazione dei supergruppi CRAI e SIGMA, che hanno tante capacità competitive; così com'è da rilevare la forza dell'associazionismo del gruppo EDA, che dimostra una grande capacità operativa. Ma è pur vero che analoghe forme associative mancano in molte zone del Paese. E allora a noi il compito di suggerire i provvedimenti necessari, a voi parlamentari il compito di rendervi interpreti dei bisogni della comunità nazionale, per dare alla stessa soddisfazione attraverso la struttura distributiva e sfuggendo a ogni ambiguità ed equivoco di impostazione — come diceva il senatore Tiberi —, sfuggendo a provvedimenti che risentano di paternalismo e di assistenzialità nei termini deteriori della parola.

Noi siamo per un associazionismo vivificante: l'uomo, la singola impresa, l'associazionismo che riproduca — per fantasia degli operatori, per volontà degli stessi, per professionalizzazione raggiunta — quella immagine che un programma di rilancio del Paese deve poter dare al mondo intero, in una liberazione del Paese da uno stato di bisogno.

P R E S I D E N T E . Ringrazio a nome di tutta la Commissione il dottor Orlando e i suoi colleghi per l'apporto proficuo dato alla nostra indagine conoscitiva.

Il seguito dell'indagine, se non vi sono obiezioni, è rinviato ad altra seduta.

(*Così rimane stabilito*).

La seduta termina alle ore 13,20.

SERVIZIO DELLE COMMISSIONI PARLAMENTARI
Il consigliere parlamentare delegato per i resoconti stenografici
DOTT FRANCO BATTOCCHIO